

CAPITULO IV

LA SUPUESTA PREEMINENCIA DE LOS SERVICIOS

Para demostrar la profundidad de la desindustrialización de Estados Unidos se trajo a colación en diversos ámbitos la importancia que han adquirido los servicios, en desmedro de las actividades manufactureras.

Un grupo relativamente grande de economistas se enroló en este debate, que tuvo comienzo en los ochenta y aún continúa. Por un lado, están quienes desean demostrar que sin manufacturas la importancia de los servicios sería de mucho menor alcance para la economía(1). Por el otro, se encuentran los que pretenden hacer resaltar la importancia de los servicios para el crecimiento de la economía basándose en el número de personas que ocupa y, por tanto, en el cálculo del Ingreso Nacional.(2)

Crecimiento de los servicios

Estas dos posiciones tienen que ver con el debate sobre la necesidad o no de que el gobierno se incline por establecer una política específica en favor del sector manufacturero. No puede negarse que el capitalismo en Estados Unidos se ha extendido a los servicios como en ningún otro país. La incorporación de la mujer a la industria de producción de bienes, por ejemplo, ha determinado en gran medida su abandono de tareas domésticas que hoy en día son realizadas por servicios que llenan aquellas necesidades colectivamente: las de comida, cuidado de los niños, lavanderías, etcétera. El resultado del crecimiento de los servicios que han reemplazado al trabajo doméstico ha sido

(1) Por ejemplo, los autores del libro Manufacturing Matters, Stephen S. Cohen y John Zysman, Basic Books, Nueva York, 1987.

(2) Por ejemplo, Ronald Kent Shelps, autor de Beyond Industrialization: Ascendancy of the Global Service Economy, Praeger, Nueva York, 1981.

espectacular. Los servicios más dinámicos son los que están más próximos al consumo, pero también crecieron los servicios de las infraestructuras, los medios de comunicación, etcétera.

Por otra parte, los servicios de intermediación comercial y financiera son el resultado de la concurrencia monopólica de las empresas que deben establecer estrategias de desarrollo de nuevos productos. En general, puede decirse que a medida que la demanda gana en variedad, las funciones de los servicios se separan de la organización de las empresas industriales y se convierten en servicios externos a la industria.

Empleo y servicios

En 1977, Estados Unidos ocupaba tres empleos terciarios, o sea de servicios, por cada empleo en la industria manufacturera. La proporción en Japón era de 1.9, en Francia de 1.8 y en Alemania Federal de 1.2.

Cuadro II

EMPLEO EN ESTADOS UNIDOS					
	1	2	3	2/1	3/1
AÑOS	TOTAL	MANUF.	SERVS.	%	%
1950	45197	15241	26691	33.7	59.1
1955	50641	16882	30128	33.3	59.5
1960	54189	16796	33755	31.0	62.3
1965	60765	18062	38839	29.7	63.9
1970	70880	19367	47302	27.3	66.7
1975	76945	18323	54345	23.8	70.6
1980	90406	20285	64748	22.4	71.6
1985	97519	19260	72660	19.7	74.5
1990	108573	19611	82938	18.1	76.4

FUENTE: Calculado con base en datos del Economic Report of the President. Transmitted to the Congress. Government Printing Office, Washington, febrero, 1991.

El comportamiento del empleo y en especial la participación del empleo en manufacturas sobre el total, ha sido una de las estadísticas más utilizadas para definir este

debate. Al observar el Cuadro II sobre el empleo se tiene que, efectivamente, la participación del mismo en manufacturas sobre el total en 1990 ha caído casi a la mitad de lo que representaba en 1950, mientras que en servicios se ha incrementado en un 50 por ciento.

Frente a este florecimiento de los servicios y a la presunta decadencia de las manufacturas, una fuerte corriente de opinión sostiene que Estados Unidos es ya post-industrial y que su economía está asegurada en la medida en que el país sea cada vez más un mayor productor de servicios, aunque no prospere la fabricación de bienes. Algunas opiniones recogidas llegan a extremos. En uno de sus informes dice la Bolsa de Valores de Nueva York: "Un fuerte sector manufacturero no es requisito de una próspera economía"; la Revista Forbes, por su parte, recomienda que "Estados Unidos concentre sus esfuerzos en las industrias de servicios" y aún el ex-presidente Reagan afirmó que Estados Unidos es una economía post-industrial.

Servicios y potencial económico mundial

Una fuerte corriente de opinión en favor del fomento y protección de los servicios tiene como fundamento la posibilidad de que su exportación a mercados extranjeros pueda compensar la exportación de bienes para corregir en lo posible el desequilibrio de su balanza de pagos. Cabe aclarar que en la escena mundial se está dando en los momentos actuales una aguda lucha entre potencias por la exportación de servicios, de la cual participan además de Estados Unidos, Francia, Inglaterra y la República Federal Alemana.(3)

Parte de esta lucha ocurre en el seno del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), donde los países citados ponen presión para que los servicios disfruten de las mismas ventajas que los bienes en cuanto a la eliminación de barreras aduanales. Como es natural, muchos países de los llamados subdesarrollados

(3) RODRIGUEZ, Ricardo. Tesis doctoral en preparación.

pretenden proteger el campo de los servicios, ya que su producción les representa independencia en las gestiones bancarias, de seguros, de telecomunicaciones y otros servicios como los del transporte, el comercio y de administración con el consiguiente ahorro de divisas.

La sociedad postindustrial

Fue Daniel Bell el primero en afirmar que el capitalismo de Estados Unidos había llegado ya a transitar hacia una nueva sociedad post-industrial, puesto que el sector de los servicios había crecido más que el de la industria y creaba más empleos. Como para Bell una sociedad post-industrial se basa en los servicios, lo que cuenta no es el trabajo material incorporado en bienes sino la información y la sociedad post-industrial se define por la calidad de la vida medida en los servicios y comodidades -salud, educación, diversiones, etcétera - que ahora son deseables y posibles para casi todos.(4)

Ronald Shelps, antes citado, al referirse a este sector señala que los servicios comprenden a un grupo heterogéneo de actividades económicas que tienen poco de común entre sí salvo que su manifestación no es material sino intangible. La medición, clasificación y valorización de las actividades comprendidas en este sector presentan muchos problemas -dice-, lo cual naturalmente limita la utilización de sus estadísticas. Para este autor los servicios no son un apéndice de las demás actividades. De nuestra conversación con Ronald Shelps, en el mes de mayo de 1987, se desprendió que él es uno de los más notables seguidores de Daniel Bell, más bien su multiplicador; ha publicado en los últimos años numerosos artículos y varios libros en defensa de la idea de que son los servicios y no las industrias las actividades más importantes para la economía de Estados Unidos.

(4) BELL, Daniel. El advenimiento de la sociedad post- industrial, Alianza Editorial, Madrid, 1986.

La oposición a la idea de sociedad postindustrial y sus estadísticas

Existen numerosas críticas a la tesis de que Estados Unidos es una sociedad post-industrial y de que allí se da la preeminencia de los servicios sobre las manufacturas. En primer lugar, la tasa de productividad de los servicios, que es baja, crece muy lentamente (y hay serios problemas de medición); las categorías de empleo que conforman este sector son de una variedad extrema y su mayor proporción de empleo la constituyen los trabajadores de escasa calificación y bajos salarios.(5)

Es bueno tener en cuenta que cerca del 50 por ciento de los empleos en servicios dependen en Estados Unidos de las manufacturas, con las que tienen vínculos estrechos. Para algunos autores,

Si Estados Unidos pierde el control y el conocimiento de la producción manufacturera, no sólo no será capaz de reemplazar los empleos perdidos en la misma por empleos en los servicios y esos empleos pagarán menos; sino que la escala y la velocidad del ajuste sacudirán a la sociedad y a la política en formas potencialmente peligrosas. Es decir, que si se pierde el control y el conocimiento de la manufactura, los empleos de servicios de más alta remuneración directamente vinculados a las manufacturas se marchitarán...(6)

Así por ejemplo autores como Eberts y Swinson(7) en un estudio muy amplio, documentan la importancia de las manufacturas a través de su relación con los servicios. De esta forma, las manufacturas representaban en los años ochenta entre el 20 y el 22 por ciento del PNB y si bien el número de personal ocupado por las mismas disminuyó en el largo plazo, ese índice, según estos autores, no es suficiente para diagnosticar su declinación.

En este artículo se hace especial énfasis en los eslabonamientos de la actividad manufacturera que a diferencia de todas las demás actividades, con excepción parcial de la agricultura, van en dos direcciones; son eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. Los eslabonamientos hacia atrás son las compras de este sector de bienes y servicios de otros

(5) COHEN, Stephen S. y John Zysman. Op. cit.

(6) REICH, Robert, "Why the United States Needs an Industrial Policy" en Harvard Business Review, Harvard University Press, enero-febrero, Boston, 1983, p. 75, y The New American Frontier, Op. cit.

(7) EBERTS, Randall W. y John R. Swinton. "Has Manufacturing Presence in the Economy Diminished?" en Economic Commentary, Federal Reserve Bank of Cleveland, enero, EUA, 1988.

sectores. Los eslabonamientos hacia adelante son las ventas de bienes de este sector para ser usados en los demás sectores. En términos de eslabonamientos hacia atrás, el potencial para una industria consiste en el estímulo al crecimiento económico y se relaciona en forma directa con la cantidad de materias primas, bienes intermedios y servicios de mano de obra que compra dentro de la economía doméstica con el fin de manufacturar sus propios productos.

Estos eslabonamientos difieren según se trate de unas u otras manufacturas. Por ejemplo, si la industria del acero compra más bienes intermedios y servicios de mano de obra por dólar de producto que la manufactura de los contenedores, un incremento en el producto acero generará más actividad en toda la economía que un incremento igual en la industria de los contenedores.

En términos de eslabonamientos hacia adelante, sin embargo, una industria estimula la economía fabricando y vendiendo bienes materiales con mayor eficiencia y a precios más bajos. Al proporcionar a otros sectores de la economía materiales de su producción a precios relativamente bajos, estos sectores se expanden debido a su ventaja en los costos. A su vez, estos sectores pueden traspasar los beneficios de los menores costos de producción a los otros sectores que los adquieren. Los efectos acumulativos eventualmente permean a todos los sectores económicos que están eslabonados directa o indirectamente.

Claro está que los bienes por ser producidos deben hacerse con menos insumos y esfuerzos. Es importante, en especial, reducir los costos del trabajo porque éstos constituyen una gran parte del costo de producción. Para estimular efectivamente a la economía de la nación mediante los eslabonamientos hacia atrás las manufacturas deben gastar un gran porcentaje de sus ingresos por ventas en bienes y servicios de otros sectores, incluyendo por supuesto la contratación de los trabajadores. Para afectar al crecimiento de la nación mediante eslabonamientos hacia adelante, el costo de estos bienes y servicios deben reclamar muy poco del ingreso de las manufacturas.

Eberts y Swinson afirman que gran parte de los incrementos en la productividad de las manufacturas se ha logrado en Estados Unidos a costa de los eslabonamientos hacia atrás. La mano de obra fue la más afectada puesto que las manufacturas emplean ahora menos obreros y se han perdido muchos puestos de trabajo.

Otros aspectos del eslabonamiento hacia atrás desde las manufacturas al resto de la economía no ha cambiado significativamente en los últimos años.

Cambio en la composición de bienes y servicios

La composición de bienes y servicios que las manufacturas compran a otros sectores ha cambiado. En 1947 las manufacturas adquirían 20 por ciento de sus insumos intermedios del sector agrícola; ahora ha bajado al 6 por ciento. La compra de servicios por parte de las manufacturas sigue la tendencia opuesta. En 1947 éstas comprendían el 7 por ciento de los insumos intermedios de las manufacturas; treinta años más tarde comprenden el 12 por ciento. Así pues, las manufacturas compran más servicios, los servicios demandan más mano de obra y, a su vez, la mayor cantidad de mano de obra empleada compra más manufacturas, con el evidente resultado benéfico para la economía en su conjunto. El producto manufacturero incrementó el empleo en servicios en 80 por ciento más en 1987 que en 1947. Se dice entonces, que aun cuando las manufacturas hayan reducido el número de empleados directos, éstas tienen todavía un fuerte efecto sobre el crecimiento del empleo en forma directa.

Por otra parte, por cada dólar generado en el sector manufacturero en 1947 se generaban 2.5 dólares en la economía. En 1988 esa proporción ha caído levemente a 2.3 dólares. Por consiguiente, en 40 años la capacidad de los eslabones de las manufacturas para generar ingreso adicional dentro de la economía ha permanecido siendo el mismo más o menos.

No obstante la muy publicitada caída de la proporción en el empleo total de las manufacturas, la importancia y el impacto de las mismas sobre la economía ha

permanecido relativamente constante. La producción de los bienes manufacturados ha mantenido un porcentaje constante en el producto total durante cuarenta años.

Los salarios y beneficios accesorios han disfrutado aproximadamente de la misma proporción de valor agregado durante este mismo periodo. Los incrementos sostenidos en la productividad de la mano de obra de las manufacturas ha beneficiado a la nación proporcionando con mayor eficiencia bienes al resto de la economía.

Con las evidencias expuestas por estos autores, se puede concluir que las manufacturas continuarán siendo un sector vital y visible de la economía de Estados Unidos durante un largo tiempo. Difícilmente puede convertirse este país en una economía de servicios.

Tradicionalmente las manufacturas ocupan el primer lugar como abastecedoras de bienes de producción a los demás sectores económicos. El único sector que empieza a aproximarse a las manufacturas en el tamaño y extensión de sus eslabonamientos hacia adelante es el sector de los servicios. En los años recientes éstos han alcanzado a igualar en un 80 por ciento más o menos los eslabonamientos hacia adelante de las manufacturas que en el año 1947 sólo alcanzaban 45 por ciento.

Como las manufacturas están vinculadas a más sectores de la economía que ninguna otra actividad, su capacidad de proporcionar bienes eficientemente es vital para la salud y el crecimiento de la economía. En los últimos cuarenta años la productividad de la mano de obra en las manufacturas (medida como producto por horas trabajadas) se ha incrementado con mayor rapidez que la productividad de la economía como un todo y ha crecido mucho más rápidamente que la productividad en el sector de servicios aunque ésta sea muy difícil de medir.

C U A D R O I I I

ESTADOS UNIDOS: INDICES DE PRODUCCION DE MANUFACTURAS SELECCIONADAS. 1975 A 1990*																
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MANUFACTURAS																
METALES PRIMARIOS	107.2	119.9	121.5	130.7	135.0	110.8	117.5	83.2	91.0	102.4	101.8	93.8	100.0	110.3	109.2	108.2
PRODUCTOS DE METAL	76.7	84.9	92.7	96.2	99.5	92.5	91.1	83.2	85.5	93.3	94.5	93.8	100.0	106.2	107.2	105.9
MAQUINARIA NO ELECTRICA	38.1	40.0	45.1	50.2	56.9	60.5	65.1	63.9	64.3	80.8	86.8	90.4	100.0	113.8	121.8	126.8
MAQUINARIA ELECTRICA	45.1	50.7	58.4	64.0	71.3	73.3	75.4	75.9	80.3	94.1	93.1	94.3	100.0	106.5	109.5	101.6
EQUIPOS DE TRANSPORTE	59.7	68.0	73.7	79.5	81.0	72.3	68.7	64.8	72.7	83.1	91.8	98.9	100.0	105.0	107.2	105.4
MADERAS Y SUS PRODUCTOS	66.5	75.5	82.3	83.6	82.4	76.3	74.7	67.3	79.3	86.0	88.0	95.1	100.0	104.6	103.0	101.7
BIENES NO DURABLES																
CONFECCIONES	71.1	83.9	91.6	93.9	89.0	89.2	91.0	90.1	93.8	95.7	92.6	96.3	100.0	102.2	104.3	98.9
TEXTILES	77.7	86.3	91.6	92.0	95.0	92.1	89.4	83.0	93.2	93.7	89.7	93.9	100.0	109.8	101.9	100.8
IMPRESIONES Y PUBLICACION	53.7	58.7	64.3	68.1	69.9	70.3	72.1	75.2	79.0	84.5	87.6	90.7	100.0	103.6	108.5	111.5
PRODUCTOS QUIMICOS	69.1	77.3	83.3	88.0	91.3	87.8	89.2	81.8	87.5	91.4	91.4	94.6	100.0	105.4	108.5	110.1
ALIMENTOS	71.4	75.5	79.0	81.8	82.6	84.6	86.5	87.7	90.1	92.1	94.9	97.4	100.0	102.8	105.5	107.6

* 1987 = 100

Fuente: Economic Report of the President Transmitted to the Congress,
U.S. Government Printing Office, EUA, febrero 1991, Cuadro B-50, p.342.